

飯島賢二の 『恐縮ですが...一言コラム』

第 458 回 セブンイレブン、讃えるべきか？

2012.2.5

コンビニエンスストアの雄、「セブン - イレブン」の 2011 年度全国売上高が、3 兆円を突破した(3兆 2,490 億円に達する見込み)。国内小売業の単一チェーンで年間売上高が 3 兆円を超えるのは初めてである。同社は 11 年度、過去最高の 1,200 店を出店したことが売り上げを押し上げ、現在の店舗数は 1 万 3,788 店(1月28日現在)となっている。2011 年のコンビニエンスストア主要 10 社の全店売上高も、前年比 8.2%増の 8 兆 6,769 億円(速報値)で、04 年以降 7 年連続で増加した。既存店ベースでも、売上高は 6.1%増の 7 兆 9,756 億円、来店客数は 1.5%増の 133 億 4,449 万人、客単価は 4.5%増の 597.7 円で、いずれもプラスだった。東日本大震災発生も、しっかりプラス要因として吸収している。コンビニ業界が快調のようである。

しかしこれはフランチャイザー(事業本部)の話である。

この本部を支え、現場で実際の事業を展開するフランチャイジー(加盟店)は、どうもそんな気配にないということをご存知だろうか。

少し古いが、こんなデータがある。

コンビニ創成期の 1979 年から 2003 年までの統計で、コンビニ経営者・家族自殺者数 1,298 人、自己破産者数 5,120 人、行方不明者数 6,390 人、コンビニ閉店数 17,480 件、コンビニ裁判件数 388 件、裁判外示談・和解件数 256 件...約 10 年後の現在、これがどう変わったか調べたが、最新データは分からなかった。

365 日 24 時間、フランチャイジーの経営者は現場で苦勞しながら戦っている。

結果、月の収入は 20 万円か下手すると 0 か、最悪はマイナスって月もある。

たとえばこんな話。「...本部は隣に 2 件ならべても儲かる仕組みになっている...」

何故か？ 1 件辺りが 100%として、隣にもう 1 件造った為に最初の 1 件が 80%になっても 2 件で 140%に成れば、本部としては 40%のアップになる。

だから既存店売上が全国的にマイナスでも、件数が増えてれば本部はプラスになるということで、本部が儲かる仕組みになっている。

またたとえば、現場では大問題の万引き！これが本部だけ儲かる仕組みになっている。3ヶ月に 1 回の棚卸し、もちろん仕入れデータがあるので 3ヶ月で仕入れた合計金額が帳簿上ある。もし帳簿上 500 万円あって、実際に商品売り場で数えたら 400 万円しか無かった場合...100 万足りないことになる！これを誰が負担するのか？フランチャイジーの経営者と決まっている。当たり前のようにだが、実はおかしいと思う。

帳簿上は、1ヶ月毎に利益が確定しており、その時点で棚不足も確定して払っている事になっているのに、改めて棚不足をオーナーから取る決まり。

そしてこれが裏の本部収入になる。

フランチャイザー(本部)はフランチャイジー(加盟店)の繁栄の下に存在すべきである。

フランチャイジーを絞り、犠牲の証、本部だけの栄華栄耀とは、商いの道に反する！

まさに「先義後利」...これが日本の商道文化の理念だと思っている。

セブンイレブン、讃えるべきか...あなたなら、どう、思う？